

RÉALISATION

Durée :

2 jours soit 14 heures

Format et participants :

2 à 12 participants
Intra / Inter en présentiel

Prérequis :

Être porteur de projet,
propriétaires ou en fonction
au sein d'une exploitation
Maîtriser des outils
informatique Type Pack
Office
Avoir un profil commercial

Matériels ou équipements nécessaires :

Ordinateur portable ou
Smartphone
Stylo & carnet
Wifi performant

Méthodes pédagogiques :

Exposés théoriques
Mises en situation
Exercices pratiques

Modalités d'évaluation :

En début de formation :
Évaluation des acquis/quiz
En cours de formation :
Exercices en situation
En fin de formation :
Évaluation des acquis/quiz

Prix :

À partir de 1300€ par jour en
intra et à partir de 175€ par
jour et par personne en inter

DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES "SÉMINAIRES"

Pour identifier les opportunités, et perfectionner la planification et la gestion d'événements

Public :

Pour les directeurs, équipes de réception, responsables séminaire et toute personne en charge de l'organisation d'un séminaire dans l'entreprise.

Objectifs :

Connaitre le marché des séminaires
Étude des opportunités spécifiques au marché du séminaire
Donner à chaque participant les clés d'un séminaire réussi
Améliorer l'organisation générale d'un séminaire

Programme :

Culture du marché MICE

Qui sont les acteurs : les entreprises / les agences / Les grands comptes.

L'impact d'internet sur ce marché : les nouveaux acteurs, le comportement de l'acheteur MICE

Pourquoi les grands comptes passent par des intermédiaires : MAAF / MMA / ENGIE / L'OREAL ...

Les tendances du marché

Les clés d'une commercialisation réussie sur ce marché : crédibilité et professionnalisme

Développer son offre commerciale avec différents types d'offres

Mettre en œuvre une stratégie Digitale « Séminaire »

Optimiser sa présence via les réseaux sociaux pour développer sa notoriété

Soigner son « image » et valoriser son « professionnalisme »

Mise en place d'un process commerciale efficace

Organisation du travail avec les équipes, le client lors du séminaire

Comment promouvoir l'offre séminaire à travers un réseau de prescripteurs ?

Communiquer vos nouveautés et toutes vos actualités ; créer du lien.

Comment récompenser les prescripteurs dans les entreprises

Promouvoir à travers les réseaux professionnels locaux et sociaux :

CONTACT :

THE ORIGINALS ACADEMY

TEL : 01 44 84 44 07

academy@theoriginalshotels.com

Sarl IDÉHOTEL - N° Siret 513 613 703 00026

22, rue Maurice Grimaud - 75018 Paris

Déclaration d'activité enregistrée sous le N°11 75 46542 75 auprès du pret de la région Ile de France